

J Press Vol. 31

Published by Graduate Institute for Entrepreneurial Studies

2013年4月1日発行

編集・発行/事業創造大学院大学

広報委員会

バックナンバー/広報誌「J Press」のバックナンバーは
大学ホームページからダウンロードできます。

contents

表紙/誌上講義 P2/研究報告・教員紹介 P3/在学生・修了生紹介 P4/公開講座・特別講義報告・インフォメーション等

誌上講義

「情報化社会が組織活動へ及ぼすインパクトの考察」



教授

沼田 秀穂

Numata Hideho

【担当科目】

市場調査法、マネジメントサイエンス、
演習Ⅰ・Ⅱ

電気通信大学大学院電気通信学
研究科博士課程修了、博士(工学)、
MBA、専門社会調査士。大日本ス
クリーン製造で営業企画、ソリュー
ション事業等を担当。2002年、シン
クタンク系ベンチャーを起業。東京
大学先端科学技術研究センター研
究員、国立情報学研究所研究員、
情報処理推進機構専門委員等を
歴任。他大学では、情報分析力1・
2・3、プロジェクトワークショップ、
数理学、社会調査法、メディア論等
を担当。主にICTが社会システムに
与えるインパクト研究に従事。

東日本大震災が我々に多数の教訓や変革を与え
ましたが、そのひとつの変革に社会システムにおける
「ソーシャルメディアの役割」があります。東日本大震災
で地震や津波が発生した直後には、地震直後のツイ
ート数は平常時の500%※1に達しました。

ICTは、企業や地域コミュニティなどの社会システム
の情報化を加速し、知のコモンズ集積に繋がっていき
ました。「要素還元主義」から「全包括主義」へと知の
パラダイムの転換です。この知のパラダイムの転換によ
り、企業は、コンプライアンスやステークホルダーへの
配慮という非市場領域への活動を強く求められるよう
になってきました。これは、見えざる手の喪失に伴う市
場の変容であり、利潤追求とは自己矛盾します。

経済同友会21世紀宣言※2では、「経済性」のみなら
ず「社会性」「人間性」を含めて評価する市場へと進
化」ということの重要性が明記されています。

平成20年版国民生活白書※3では、「消費者・生活者」
という言葉が登場しました。消費者というよりは生活者
として、自らの考え方や意識、価値観を、消費を通じて
示していく傾向がICTによって強まってきたのです。具
体的な対企業行動の実践では、SRI (Socially
Responsible Investment) やフェアトレード運動をあげ
ることもできます。

ドラッカー (2007:296) ※4は、「かつてのコミュニティ
は宿命であった。しかしポスト資本主義社会において
は、コミュニティは意志となる」と述べています。ポスト
資本主義社会における資本は知識です。知識の源泉
が生活者としての市民であり、それを支えるインフラと
してICTが大きな役割を担うようになりました。

社会の再帰的近代化と共に、ICTという自律協調分
散システムの普及とともに、企業の組織構造や競争優
位のドメインにも大きな変化が生じ、かつ、伝統的な権
威や、専門システムで一方的に人々を支配できる状態

ではなくなりました。情報社会において、ゴーイングコ
ンサーンを基点においた企業活動を営むために主眼
に置かれるのは経済成長ではなく、「個々人の社会的
包含」です。

社会は、全面情報化へと進んでいます。そのひとつ
が「オープンデータ」の動きです。

米国では2009年オバマ政権発足時に「透明」「参画」
「協働」のオープンガバメント三原則が宣言されまし
た。そして現在、日本を含む二十数ヶ国でオープンデ
ータプラットフォームの整備が急速に進んでいます。さら
に、データの再利用の為にオープンデータを繋げ共有
していく「Linked Open Data (LOD)」の構築がグ
ローバルに動き出しています。

LODの標準化が加速することによって、企業活動
(研究・開発・生産・マーケティング・流通)がさらに変
容を始めることでしょう。繋がることで、データが資産
となり、コラボレーションを推進し、個人の活力を最大
限生かす仕組みが整い、付加価値の高い多様な事業
が創出されます。今以上に生活者と生産者が一体と
なっており、地球規模の知的産業競争へ突入していくので
す。情報化がさらに進んだ社会では、個人個人の主体
的な役割を認識したオートボイエシスな、そしてオー
プンな組織活動から、活力あるイノベーションが生み
出されます。それでは、この続きは大学院で議論いたし
ましょう。

※1 http://blog.jp.twitter.com/2011/06/blog-post_30.html※2 経済同友会21世紀宣言 (2000年12月25日)
http://www.doyukai.or.jp/policyproposals/articles/2000/pdf/001225a_01.pdf※3 平成20年版国民生活白書
http://www5.cao.go.jp/seikatsu/whitepaper/h20/10_pdf/01_honpen/pdf/08sh_hajimeni.pdf

※4 P.F.ドラッカー (1993) 『ポスト資本主義社会』ダイヤモンド社

研究報告

| Faculty interview |



准教授

鈴木 広樹

Suzuki Hiroki

【担当科目】
企業倫理、税務会計、演習I・II

早稲田大学政治経済学部卒
出版社にて法律書編集、証券会社にて企業審査に従事。宝印刷総合ディスクロージャー研究所客員研究員も務める。

著書に『タイムリー・ディスクロージャー（適時開示）の実務』（税務研究会）、『株式投資に活かす適時開示』（国元書房）、『株式投資の基本・伸びる会社がわかる財務諸表の読み方』（税務経理協会）、『対話式でわかりやすい税法入門教室』（税務経理協会）など。

『不適正な会計処理と再発防止策』

本稿では、私が最近執筆した書籍について紹介させていただきます。大阪経済大学の小谷融教授らと執筆し、今年の2月に発行された『不適正な会計処理と再発防止策』（清文社）です。同書では、有価証券報告書（金融商品取引法に基づき上場会社等に開示が求められる書類）の虚偽記載（いわゆる粉飾決算）の事例をとり上げて分析しています。

悪質な虚偽記載に対しては課徴金（金融商品取引法の違反者に対して金銭的負担が課されるもの）が課されます。小谷教授とは、昨年『金融商品取引法における課徴金事例の分析Ⅱ虚偽記載編』（商事法務）も共に執筆しているのですが、同書では、課徴金の対象とされた虚偽記載の事例をとりあげて分析しています。

しかし、課徴金の対象とされなくても悪質と思われる虚偽記載の事例があります。課徴金の対象とされる基準は明らかにされていないのです。『不適正な会計処理と再発防止策』では、課徴金の対象とされなかった虚偽記載の事例もとり上げて分析しています。そして、課徴金の対象とされた事例とされなかった事例の両方を分析することにより、課徴金の対象とされる基準も明らかにしようとしています（重要なのは、金額の多寡なのか？経営者の関与の有無なのか？自社におけるものと子会社におけるものの違いなのか？）。

同書では、平成19年7月1日から平成24年6月30日までに虚偽記載が判明した事例（105件）のうち26件をとり上げて解説していますが、巻末資料では全ての事例の概要を掲載しています。決して一般向けの書籍とは言えないのですが（公認会計士や弁護士等の専門家が主たる対象）、こうしたテーマに関心がありましたら、手にとって頂ければと思います。



教員紹介



講師

中井 誠司

Nakai Seiji

【担当科目】
財務会計論、財務諸表分析
演習I・II

立教大学社会学部～早稲田大学大学院商学研究科修士課程修了
国内資産運用会社にてアナリスト、ファンドマネージャーとして資産運用業務に従事。

筑波大学大学院ビジネス科学研究科博士課程修了、博士（経営学）。
日本証券アナリスト協会検定会員

『会計の学び方』

本年度の「財務会計論」と「財務諸表分析」を担当しています。「財務会計論」では主に事業計画書における財務計画に必要な内容を、「財務諸表分析」では会社もしくは経営を見る（分析する）方法を講義します。

会計を学ぶ上で最初のハードルが簿記だと思います。簿記が良く分からないばかりに会計嫌いになってしまう方もいるかと思いますが。簿記は一種の「ルール」です。ルールは、スポーツでもゲームでも、それをしながら覚えるのが近道です。ですから日頃の生活の中で会計的視点を持つと良いと思います。「あの会社は儲かっているのか？」「このサービスをする（もしくは製品を作る）には、どのようなものが必要で、どのくらいのコストがかかるのか？」…このような疑問を持つことによって会計が身近なものになります。儲け（収益）やコスト（原価）がどうやって計算されるのか、というルールが簿記であると言えます。

一方でルールを取りあえず知ってしまう、という方法もあります。例えばサッカーでオフサイドというルールがあります。その判定は難しいものですが、オフサイドというルールが分かればサッカー観戦がより面白いものになります。同様にまずは簿記というルールを知ることにより、実際のビジネスが理解できるようになることもあります。会社が公表する財務諸表は単なる数字の羅列ではなく、ルールに基づいたビジネスの結果です。会計（簿記）の知識があれば、その会社やビジネスの本質に迫ることができま。また自分で起業した場合でも、「お金」の問題を様々な角度から検討できるようになります。

会計はビジネスの共通言語です。会計（簿記）を知ることによってビジネスをより深く理解でき、またビジネスがより面白くなると思います。「つまらない」「難しい」というイメージを捨てて、会計を学んで欲しいと思います。

在学生紹介

日本に留学しMBA取得を目指す学生に、入学動機や将来目標をお聞きしました。

— Student interview —



グエン・ティ・ゴック・リンさん
 Nguyen Thi Ngoc Linh
 ハノイ貿易大学卒
 (2011年10月入学)

Q 学んでいる科目について教えてください。

A 私は、ベトナムにあるハノイ貿易大学に入ってから、国際経済を専門とするとともに、日本語も4年間勉強しました。世界第2位の経済力を持っている日本の文化に対して興味をもったことをきっかけに、日本へ留学することを決めました。それに、近い将来、自分で起業をやりたいという夢を学生時代から抱いていたので、事業創造大学院大学に入学しました。大学院で必要な知識を身に付けるようになり、益々、自分の夢をどんどん叶えたいと思っています。

大学院で、1年目の時は、マーケティング、会計、企業倫理、ビジネスプラン作成法を基礎科目として勉強しました。その科目の名前だけを読めば、大学で勉強した知識に近い感じがありますが、これまで学んだ知識と大学院の知識との違いが理解できるようになりました。その基礎知識をしっかり身につけてから、地域マネジメント、イノベーションなどのおもしろい発展科目に挑戦しました。

Q 演習と事業計画書（ビジネスプラン）について教えてください。

A ベトナムの田舎にある小学校の生徒たちが、絵本・漫画・物語等、子供向けの本に接する機会を作るために、非営利組織（NPO）を設立して、移動図書館を運営する予定があります。500冊ぐらいの本を一台の車に載せて、10ヵ所の小学校を巡回するという事業計画書を書いています。毎週の演習で、先生とともに、事業計画書にある問題を解消するだけでなく、ディスカッション、自分の意見の伝え方、聞き手からの意見の受け取り方、チームワークスキルなどの貴重なスキルも身につけるようになりました。

Q MBA取得後の将来の目標について教えてください。

A MBA取得後は、すぐ帰国をしないで、日本で就職する予定があります。ベトナムに関係のある日系企業に勤める機会があれば、日本独特の働き方、日本企業の風土、方針、諸制度、対人関係、担当業務を身につけることができ、とても有意義ではないかと思っています。それで、2～3年間後くらいで、ベトナムに戻って、その貴重な経験をベトナム企業にうまく運用できることを期待しています。もっとも大事なことは、日本で勉強したスキルが自分の起業に十分に活かせるかどうかということだと思っています。



ファム・ニャ・チャンさん
 Pham Nha Trang
 ハノイ国家大学外国語大学卒
 (2011年10月入学)

Q 入学した動機について教えてください。

A 大学時代に日本語・日本文化を専攻として勉強していた私にはいつも日本留学の夢を抱いていました。その上、ベトナムでは車から化粧品まで日本製ならば何でも品質が高いと好評で、人気があるので、その商品の品質の背景にあった日本企業の「経営理念及び経営システム」はなんだか関心を持っていました。又、どこでも好評な日本の製品と同じレベルの品質を持っている製品を提供できる会社をベトナムで設立し、ベトナム経済発展に少しでも貢献したいということを望んでおり、事業創造大学院大学に入学する事としました。

Q 学んでいる科目について教えてください。

A 一年目には経営戦略、会計、企業倫理、マーケティング、ビジネスプラン作成法等、色々な基礎科目を中心に履修しました。入学する前、経営に関する知識をあまり持っていない私には少し不安を感じましたが、教科書や配布資料の他に副読本を読んだり、先輩の方々に聞いたりしてから、専門用語等を徐々に理解できるようになりました。また、理論及び事例の面で分からないところが多いのは当然でしたが、出席カード又は、メールで先生方と相談することで理解度が上がってきました。しかし、失敗もありました。第一学期で中小企業金融という発展科目が難しいとわかったのに挑戦しましたが、やはり学習内容を十分理解できませんでした。第二学期から基礎科目で勉強した基盤知識を身につけていましたから、アントレプレナーシップ論、経営組織、ブランド戦略、企業研究等の発展科目を履修し、自分が興味を持っている知識を学んでいます。

Q 演習と事業計画書（ビジネスプラン）について教えてください。

A ベトナムの経済と日越友好関係に貢献し、日本とベトナムの架け橋をする貿易会社の設立をビジネスプランとして取り組んでいます。ビジネスプランの作成と起業には特に経営戦略、会計、マーケティング、ブランド戦略、ビジネスプラン作成法、アントレプレナーシップ論、経営組織の授業で学んだ知識が大変役に立っています。演習で担当の先生のご指導及び演習生とのディスカッションを通じて、ビジネスプランにおける問題点、特に自分で認識していない問題点が徐々に解決されています。実際に実現したら、また色々な問題が発生し、事業計画を変更しなければならない事もあると思いますが、できる限り実現性の高いビジネスプランを作成しようとしています。

Q MBA取得後の将来の目標について教えてください。

A 大学院で習った知識とバイト先や周りで体験した事を生かして、演習で作成したビジネスプランを実現しようとしています。ベトナムの経営環境は日本と異なることが多いと思いますが、世界第二位の経済であった日本では、日本風の経営理念やビジネスモデルから優れた点を研究した上で、自分の夢を実現できるように、日本滞在期間中で勉強したり体験したりすることを大切に、ベトナムの経営環境で適用しようと思います。

在学学生紹介

日本に留学しMBA取得を目指す在学生やMBAを取得された修了生に、入学動機や将来目標をお聞きしました。

— Student interview —



グエン・ティ・ミン・グエツトさん
Nguyen Thi Minh Nguyet
ハノイ大学卒
(2012年4月入学)

Q 学んでいる科目について教えてください。

A 私が事業創造大学院大学に入学してから一年を迎えました。ビジネスプラン作成法、マーケティング、経営戦略、財務諸表分析、企業倫理などの必修科目と、アジア経済とビジネス戦略、ブランド戦略、サービスマネジメント、財務会計入門など選択科目を取得しました。一番好きな科目はマーケティングと経営戦略です。事業のコンセプトの作成、市場細分化、ポジショニングからターゲット顧客の決定、ニーズのネックの解消まで、いろいろなステップを順調に実現しなければなりません。専門書の理論を勉強しながら、ケースブックを参考にし、クラスで学生同士が互いに積極的にディスカッションすることで、本当に面白くて充実したものが得られます。しかし今、私たちを含めた若い世代の間では、理論なしに現実だけを直視する者が多いようです。現実と理論にどんな違いがあるのでしょうか。私の考えは、理論と現実とは原理的に同じですが、理論を現実に適応し、事業内容また商品によって、適切なマーケティング戦略をとるために調整すれば、成功になるかもしないと思います。

Q 演習と事業計画書（ビジネスプラン）について教えてください。

A 私は春学期に入学し、秋学期に演習を始めました。演習に入る前に、私にとって最適な先生を選択することをよく考えました。数学が弱く会計の知識を補充したいことをきっかけに、会計を専門とする先生をゼミの担当先生として選択しました。しかし、私のゼミを担当する先生は財務や会計を教えてくれるだけでなく、日本語についても添削してくれるため、留学生の私にとって本当にありがたいと思います。ゼミは毎回、先生をはじめとして

日本人の学生が互いに意見を出し合いながらディスカッションをし、お互いにより刺激を与える中で、よりよい方法論を勉強します。それゆえに、私の事業計画に役立つアドバイスと情報を貰いながらも、日本語も益々改善し上達していると実感しています。

また、私の事業計画は「ベトナムにおけるベビースパを起業するための研究」ということです。現在、ベトナムにおける1世帯あたりの子供の数は1-2人であり、子供の人数があまり多くないので、世帯の生活経費を抑えられ、生活の水準も向上してきています。そこで多くの父母が赤ちゃんをはじめとした子供へのケアに対する課題について、関心が高まり始めています。一方で子育てに慣れていない若い母親をはじめ、育児をしながら仕事を続ける若い母親がストレスに陥りやすくなる現状もあります。そのようなストレスを軽減し、母親と赤ちゃんに幸せを与えるきっかけとして、私はベビースパをベトナムで設立しようと思っています。そこでは若い母親にも同じ年頃のお子様を持つ友人ができ、育児の悩みを相談し合うなど情報交換ができ、親子で楽しく過ごすことができます。ベビースパを通して、私は若い母親たちに信頼していただけるよう安全で理想的なベビーケア環境を作りたいと思います。

Q MBA取得後の将来の目標について教えてください。

A 卒業後は日本でベビーケアあるいは美容に関する知識を得るために就職する予定です。必要十分な条件を満たしてから、国に帰って、日本での知識と経験を活かし、小児科医である友人と協力してベビースパを開業しようと思っています。最近では女性が起業することは、珍しいことではありません。私はまだ若く、想像力があり、実行力があります。いつか私の夢が叶うと信じています。

留学した今、日越関係の架け橋として日越の文化交流や活動に熱心に参加し貢献できるよう、微力ながら努力するつもりでいます。それを通して、私は日本の文化や芸術、そして日本人について、ベトナムの方々に広く紹介し、感動を与え、両国民の理解が更に深まるように尽力していきたいと考えています。

修了生紹介



シー・ホウチョウさん
奚 鵬超
(2013年3月修了)

Q 社会人として大学院で学びなおすに至った経緯を教えてください。

A 私の大学の専攻は環境科学でした。大学卒業した後、起業に対する興味があり、友達と一緒に中国のインターネット業界で起業しようとしていました。しかし、人脈、経営学と起業に関する知識は完全になかったため、起業は失敗してしまいました。残念ですが、経験教訓として経営学知識が不可欠であり、人脈も非常に重要だということがわかりました。2011年4月、起業をまだ断念していない私は「ビジネスプランを実現させよう」という目標を目指して事業創造大学院大学に入学し、本格的に経営学と起業学を学び始めました。

Q 大学院で学んだことが現在の仕事や実社会で役立っていると実感するケースはどんなときですか？

A まず、会計系の科目(会計、中小企業財務論など)の勉強を通し、財務諸表の利用方法を習得しました。特に事業計画書を作成する際に、財務諸表上の数値を利用し、自己企業診断、競合相手の分析、市場や業界の調査などのことが実現できました。次、「経営戦略」、「マーケティング」や「企業倫理」などの科目の勉強を通し、「直感」に頼らず、「理性調査、分析」によって事物の本質を認識するという経営学上の規範となる考え方が形成できました。そして、先生と日本人のクラスメートから日本の社会、日本の職場や仕事の経験などたくさんのことを教えてもらいまして、大変勉強になりました。このような情報は将来の起業に必ず役立つと思います。

Q 事業計画書（ビジネスプラン）の作成にあたって社会のニーズをどのように捉えましたか？

A 私の事業テーマは「スマート屋外広告」です。屋外広告の宣伝効果は時間とともに減るということに気付いたため、このニーズに着目しました。要するに、顕在的なニーズと潜在的なニーズについては生活中や社会中に自分が遭ったことがある問題点だと考えられます。洞察力を使い、不便を感じた際に、その不便性を解消するための方法は新しいビジネスとなります。未知的なニーズについては、想像力を使い、異なる商品の異なる価値の組み合わせや直しを行うことにより、新しいビジネスの創出ができるというふうに考えています。

Q 大学院修了後に、今改めて抱く目標や展望を教えてください。

A 卒業後、帰国し、今まで習得した知識と形成した経営学的考え方を運用し、飲食業界で起業するつもりです。中国の飲食業界は日本と比べて、たくさん問題があります。例えば、食品安全問題、企業不誠実問題など。私の力は限りがあるので、このような問題を直接的に改善することは不可能です。しかし、コストの意義を正しく理解し、消費者に100%安全な食品を提供することにより、コストを節約するために不安全食品を販売している企業の行為を変えるかもしれません。これは経営学の魔力だろうと思います。問題はあるからこそ、ビジネスチャンスはある、経営学の力は発揮できる、起業者の自己価値は実現できると考えられます。

在学学生紹介

働きながらMBA取得を目指す在学生やMBAを取得された修了生に、演習や事業計画書における取り組み、今後の目標などについてお聞きしました。

— Student interview —



渡部 容子 さん
Watanabe Yoko

新潟県産業労働観光部
労政雇用課 主任
(2012年4月入学)

Q 入学した動機について教えてください。

A TPPや円高など、地域経済とグローバルな経済問題とが無関係ではない時代において、県内の産業を育成・強化し、雇用を創出・維持していくため、地方公務員であっても、広い視野で経営感覚を磨く必要性を感じます。しかし、公務員という立場では、企業経営の実態や理論を体系的に理解し、実践するチャンスはなかなかありません。そのような中、県内外で活躍する経営者の実践的な講義を受け、起業に必要な知識を本学で学べることを知り、入学を志望しました。また、起業しようという意欲のある仲間と一緒に学び、ネットワークが築けることも魅力であると考えています。県では、起業・創業の推進を施策の一つに掲げていることから、築いたネットワークは、自分の財産となるだけでなく、将来の県の施策展開においても大切なものとなるからです。

Q 学んでいる科目について教えてください。

A 2年生では事業計画の作成に時間をかけたいと考えているので、1年生の間に、基礎科目、発展科目とも、卒業に必要な単位の大半を履修しました。中でも印象に残った科目は「イノベーションA」です。イノベーションというと、「技術革新」という言葉から、大企業の研究職に必要とされるものという先入観がありました。しかし、革新的な商品やサービスを作るだけでなく、それを普及させ、社会を改変してこそイノベーションとなること、イノベーションを起こすためのポイントは何なのかを、ケース分析や受講生との議論を通して学ぶことができました。政策という事業を立案し、社会をより良く、しかも効率的に改変していくこと(=イノベーション)が求められる公務員にとっても、有意義な科目でした。

Q 演習や事業計画書(ビジネスプラン)について教えてください。

A 新潟県の障害者雇用率は、全国に比べて低い、という社会的課題があります。この課題を解決できるような「ソーシャルビジネス」を事業計画として考えています。障害のある人の強みは何か?それを生かせる仕事は何か?強みと仕事を誰が発見し、どのように結びつけるのか?企業が障害者雇用を義務ではなく戦略として位置づける意識を持つためにはどうすればいいのか?顧客は誰にするのか?など、ビジネスとして成立させるために整理すべき点はたくさんありますが、ゼミのご担当である石谷先生のご指導やゼミ生との議論を通して、ハードルをクリアしていきたいと思っています。

Q MBA取得後の将来の目標について教えてください。

A MBAホルダーと言っても、民間企業の経営に必要な学術的な知識があるという証明に過ぎません。知識を事業や政策という形で実践できてこそそのMBAだと思います。「新潟をさらに住みやすい地域にする」ことの実現のために、本学で身につけたMBAとしての知識や人脈を活かしていきたいと思っています。

修了生紹介



松永 隆男 さん
Matsunaga Takao

学校法人 実学教育学園
フォーラム情報アカデミー専門学校
(2013年3月修了)

Q 社会人として大学院で学びなおすに至った経緯を教えてください。

A 以前、就職先を探している方を対象とした職業訓練の講師として、Webデザインを教えていました。訓練生のなかにはデザインの才能がある方もいらっしゃいました。しかし、当時は就職先となる企業が新潟でみつからず、このまま人材を埋もれさせたままにするのはもったいないと感じていました。それならば、受け入れ先となる企業をつくらばいい。そのためには経営についてもっと知る必要がある。たまたま、当時の勤務先の目の前にあるバス停から大学院に通いやすいという環境もありました。終業時刻と授業開始時刻の時間もちょうどよく、これはもう事業創造大学院大学に行くしかないと思い、本学で学ぶことを決意しました。

Q 大学院で学んだことが現在の仕事や実社会で役立っていると実感するケースはどんなときですか?

A 夜は大学院で学ぶ院生でしたが、昼は専門学校の講師として教える立場にありました。大学院の授業の内容は、講師としての引き出しを増やす糧にもなりました。特に、企業研究のケーススタディで知った創業者の生い立ちや苦労話などは、とても参考になりました。いまは成功している有名な大企業の社長でも、昔はこんな苦労をしていたのだと教えることがありました。その話を聞いた学生たちも、自分もがんばれば社長のような立派な人物なれると感じてくれたようです。大学院の講義には、経営戦略や会計、市場調査の講義など、実生活に直接関係のある科目もあり、大いに役立っています。

Q 事業計画書(ビジネスプラン)の作成にあたって社会のニーズをどのように捉えましたか?

A 事業計画のテーマとして、デジタル・コンテンツ・プラットフォーム・ビジネスをとりあげました。まさに「いま」、市場が大きく変化している最中ですので、収集した情報もすぐに古くなってしまい、最新の状況を把握するのに苦労しました。めまぐるしく変化する市場状況でひとついえることは、どんなに価値のあるデジタル・コンテンツでも、価格は限りなくゼロに近づいていくことです。「価値」と「価格」に違いが生じてきています。タダのものからいかに利益を生み出す仕組みが作れるのが、ビジネスのカギとなります。

Q 大学院修了後に、今改めて抱く目標や展望を教えてください。

A 起業します!そして市場を創造します!!それが当面の目標です。とはいっても、直ちに独立起業というわけにはいかないので、しばらく準備期間をとりたいと思います。もしかすると、自ら起業するより、ほかの人の起業を手伝う方が先になるかもしれません。どちらかという、経営者になることよりも、市場を創造・拡充することを目指しています。それから、本学の講師になるという野望も持っています。この2年間、講義のなかの院生ブレゼンで、教壇に立たせてもらう機会が幾度もありました。再び教壇に立てる日を夢んでいます。

慶應義塾大学 名誉教授 奥村 昭博 氏

2013年1月26日(土)

事業承継を考える中小企業経営者のための特別講演会「企業永続の条件～事業承継の観点～」

日本は、長寿企業大国であり、企業永続について、昨今、世界から注目されている。長寿企業の大半が、ファミリービジネスであり、企業永続性にとって、ファミリービジネスであることが極めて重要である。企業が永続性を保っていくためには、実は、いくつかの節目を乗り越えなくてはならない。グライナーの組織成長段階において、個人、組織、分権、連邦制による各成長段階で、いかにその節目を乗り越えるかが企業永続性の鍵となる。創業者は、強いリーダーシップを持っているが、企業は、個人の創業的能力で伸びていく。しかし、創業経営者には、限界と失敗がある。その限界と失敗の要因を克服し、多くの節目を強力なリーダーシップのもと経営革新を行い、時代や環境に適応していくことが企業永続性において重要であり、事業承継をどのように実現していくかが企業永続のポイントとなる。ファミリービジネスの定義は難しいが、オーナーシップ、ファミリー、マネジメントのスリー・サークル・コンセプトの要素が、ファミリービジネスの経営課題を左右する。また、一般的にファミリービジネスの方が、業績が良いとされるが、その強みは、4Cによる経営、つまり、夢の追及：Continuity〈永続性〉(コアビジネスへの傾注)、同志の結束：Community〈コミュニティ〉(従業員を大切にすること)、良き隣人：Connection〈関係性〉(地域社会や利害関係者との連携)、企業家精神：Command〈指揮〉(ファミリーによる強いコミットメント)に起因する。したがって、企業永続には、強いビジョンと戦略が必要であり、家訓など経営価値による求心力の形成、連続と非連続のイノベーションこそが存続の鍵となる。そこで大切なのは、「存続」を企業目標とし、従業員や国、地域等への「分配」を公平にすることであり、地域における「信用」が最大の財産であるということである。



本学の客員教授を務め、第一線で活躍中の学識者による特別講義の概要を一部ご紹介します。

特別講義報告

早稲田大学大学院スポーツ科学研究科 教授 平田 竹男 客員教授

2013年2月23日(土)

「なでしこジャパンの成長戦略」

人気が停滞していた女子サッカー日本代表をピカピカの「なでしこジャパン」というコンテンツに育てあげるまでには様々な苦労があった。スポーツビジネスを展開するうえで一般的には、よく「儲かるか儲からないか」、また「強くなるかならないか」という議論がなされる。しかし何よりも大切なことは「資金」を集めること、選手を「強化」することとともにそのスポーツを「普及」することにあり、その普及に対してどれだけチャレンジできるかが重要となる。普及が浸透すれば、おのずと資金も集まり、勝利にも繋がる。のちに「なでしこジャパン」と呼ばれる女子サッカー日本代表の飛躍を支えたその裏側には、アテネ五輪最終予選を日本での開催に持ち込み、開催都市の協力を得、聖地国立で代表決定戦を実施し、さらにその試合を男子五輪代表強化試合とのパッケージで地上波生放送を実現したこと等、普及に向けた緻密な戦略があった。まさにベンチャー企業が一つの事業を大きなものに育てあげる過程において実践していく戦略とよく似ているといえる。女子ワールドカップドイツ大会優勝という歴史的快挙を成し遂げた「なでしこジャパン」。その成長の裏側に事業への成功ヒントがある。



学位記授与式

2013年3月24日(日)

2013年3月24日、学位記授与式が挙行され、55名の方にMBA経営管理修士(専門職)が授与されました。式典には、教職員のほか、留学生のご家族や在学生の方々も多数参列されました。修了生を代表して金子秀光さんが答辞を述べられました。入学当初の二年前に起きた東日本大震災。当時を振り返りながら、これまで共に学びこの日を迎えることができた院生との想い出や、情熱あふれる先生の指導、周りの方々による温かいご理解とご支援に対し、心から感謝の意を表すとともに、本学で得られたかけがえのない友人と貴重な経験を糧に「改めてスタートラインに立った決意」を述べられました。また学位記授与式終了後には、本学の修了要件でもある事業計画書について、優秀な事業計画書を表彰する「事業創造アワード」が行われました。今回、修了生の中から、優秀賞10名、最優秀賞1名を選出し、湯川学長からトロフィーと表彰状が手渡されました。本学で得た知識や人脈が、今後どのような形で実を結ぶのか非常に楽しみでもあります。教職員一同、修了生の皆様の更なるご活躍を祈念いたします。



INFORMATION

体験授業

本学では、入学を希望・検討されている方を対象に、体験授業を開催いたします。体験授業終了後には、専任教員との懇談や個別相談の時間も用意いたします。将来起業を志す方、事業承継者やビジネスリーダーを目指す方を対象に広く公開しております。是非この機会にお気軽にご参加ください。(参加無料・要予約)



2013年5月11日(土) 13:30~15:30

『会計と税金の知識』

鈴木 広樹 准教授

【担当科目】 企業倫理、税務会計、演習I・II

■体験授業 タイムスケジュール

13:15~ 受付開始
13:30~13:40 大学院について
13:40~14:30 鈴木准教授による体験授業
14:30~15:00 入試概要
15:00~15:30 施設見学・個別相談

第二回 体験授業 2013年6月8日(土) 13:30~15:30 宮脇 敏哉 教授

入学試験 2013年秋学期(10月生)

出願受付期間	入学試験日
6/10月 ~ 6/19水	6/29土
7/8月 ~ 7/17水	7/27土
8/19月 ~ 8/28水	9/7土

※詳しい大学院情報をご希望の方は、下記までお問い合わせください。大学院のパンフレット及び募集要項等を無料でご送付いたします。



事業創造大学院大学

〒950-0916 新潟市中央区米山 3-1-46
TEL 025-255-1250 FAX 025-255-1251
URL <http://www.jigyo.ac.jp/>
e-mail info@jigyo.ac.jp